

## 自己人呀！

李志明

相信大家都有这样的经历，就是在街上被一些伸手党在街头拦截，我所称的伸手党不是行乞者，而是派发宣传单的叔叔、婶婶或是银行、纤体、电讯公司的推销员，在街头截停你，给你一份单张，在你未走完一条街，已收到五六份单张了。可能你觉得这些人很烦扰你，但他们都是为了职责、为了饭碗而阻你几秒钟啫！你未收下来吧！或者你会得到一些有用的讯息呢！

这些现象令我联想到几件事，一是这样的宣传手法有效吗？正所谓左手来右手去，我们只看了一眼，甚至看也不看便丢进垃圾桶内。但这种渔翁撒网式的方法，还是历久不衰，可能是现今这类的宣传品的印刷费不高，印一万张双面彩式128克光粉纸都只需港币1,400元，如有一万人收到的话，只要有1%的回应，都是很好的回报了。二是我不喜欢一些推销员用这样的方式向我游说，他们是这样说的：「先生，请帮帮忙开个户口呀！有超市礼券送的，我今天未够额呀！」哗！兄台，应该是你帮我了解你所推销的产品或服务如何为我带来益处，而不是要我为你完成你的指标呀！此外，如果这种手法得逞的话，他们还需付出努力及思考，去了解自己要销售的产品吗？但令我最叹息的是，一些在街头日晒雨淋，勤奋尽责的销售员，费了多少唇舌心思，才能在街头上获得生意，但却被自己公司后续跟进的同事搞垮。这些爱理不理的，你紧他不紧，做多点都多多说话的同事，正是公司里的蠹虫呀！

我们投身社会中，加入企业，为生活又好、为兴趣也好，与同事们一起工作，就要有团队精神，大家都要为公司作出贡献，每一个环节是紧紧相扣的。销售同事，不论他是全职或是兼职的，接到生意回来，我们就要全力协助他完成工作。当然，沟通是很重要的，销售同事首先要了解自己公司有那些局限，不要为了取得生意而夸大其辞，或现有资源未能所及而对客户作出无把握的承诺。此外，亦要清晰地向同事表达所需及要求。另一方面，支援的同事要体谅负责销售的同事，面对激烈的竞争，有时他们也无奈地要顺应客户一些过高的要求。那么，大家来想方设法去解决难题吧！总言之，大家同坐一条船，不要你有你，我有我，大家都是自己人呀！